

コンサルタントの現場から

第145回

(株)ジェムコ日本経営 高橋 功吉

「コンサルタントの現場から」のコラムは、コンサルタントがコンサルティング等の現場で見聞きしたことの中から、参考になるのではないかと四方山話を綴ったものです。

安物買いの銭失い

安物買いの銭失いとは、安いものを買って得たようにみえても、結局は品物が悪くて買いかえらなければならない損をしてしまうことだが、これはコンサルタントにもあてはまる。今回は、コンサルタントにおける料金について感じることを述べたい。

コンサルタント料金はどのようにして決まるのか

一般的にコンサルティング料金の算出はコンサルティングに必要となる工数に単価を掛けて設定す

ための工数がかかっているから。値切るほど成果は出なくなる

ある程度の規模のコンサルティング会社であれば、依頼されたテーマに取り組むために、どのようなステップで取り組むか、そのためにどのくらいの工数が必要になるかを算出して見積もるはずだ。ところで、顧客の中には少しでも安くしたいというところで、料金を値切る顧客がある。実は、料金を値切られると、コンサルタント側はどれだけ工数を減らすことができるかを検討せざるを得なくなる。もともと、この取り組みをするには、事前の診断から、どのようなステップで取り組むとよいか、そのためにはどの位の工数が必要になるかを経験豊かなコンサルタントが見積もったにもかかわらず、必要とな

る工数が確保できないということになる。当然のことながら、当初の目的を達成できなくなったり、中途半端に終わってしまうということになる。

言い換えれば、値切れば値切るほど、成果が出にくくなるのがコンサルタントの逆だ。逆に、コンサルタントを使う場合の鉄則なのだ。

高いほど成果もできる。ところで、コンサルタントによって、同じテーマでコンサルティングを依頼して、提示される料金には違いがある。実際、新人のコンサルタントとベテランのコンサルタントでは単価が違うというところもある。新人とベテランでは給与に差があるし、また、有名なコンサルタントは引張りだ。支援にかけられる準備工数に大きな差があるケースもある。その企業向けの独自の支援プログラムを用意したり、成果に結びつくように事前の分析に工数をとっているケースもある。料金の差には、それなりの理由があるというのだ。

さらに面白いのは、料金が高い方が確実に成果に結びつくケースが多いということだ。これには、依頼した企業側の取り組み姿勢に差が出ることが多いからだ。多額の費用を支払う以上、絶対に成功させなければならぬという意識が働く。そうすると、コンサルタントから指導されたことを確実にやり遂げようということになる。そうなれば、間違いなく成果につながる。絶対に成果を出さなければという強い思いを持っていて、いかで、成否は大きく違ってくるのだ。

逆にならぬように。金だと、真に取り組みとういうことにならないことが多い。コンサルタントを使って真に成果を上げたいということであれば、その取り組みがいかにか大切かを全員が認識し、絶対に成功させるといって強い意志を持って取り組めるようにすることが大切ということだ。

さて、皆さんの企業では、コンサルタントは真に有効に活用されているだろうか。すべて自前主義という企業もあるかもしれない。井の中の蛙にならないためにも、コンサルタントをうまく使うことも考えてみてはどうだろうか。

<執筆者プロフィール>

高橋 功吉

(たかはし こうきち)

(株)ジェムコ日本経営

常務理事 グローバル事業担当



大手家電メーカーにて、海外経営責任者などの要職を歴任後、ジェムコ日本経営に入社。2007年執行役員、2011年取締役、2015年6月より現職。上場企業経営トップおよびボードメンバーへの顧問型経営支援をはじめ、グローバル戦略の構築から、製造現場の現場力向上、品質革新など、経営全般にわたり幅広く活躍している。実践に裏打ちされた「わかりやすい」コンサルティングが身上。「ものづくり経営入門」(日経BP)他、雑誌や媒体への執筆、講演も多い。

主な資格は、ICMCI(国際公認経営コンサルティング協会)認定コンサルタント、公益社団法人全日本能率連盟認定マスターマネジメントコンサルタント、経済産業大臣登録中小企業診断士

2018年 2月7日、2018年新年景気討論会が開催された。前半は2017年の回顧と2018年の展望をテーマに、鱸正明金融保険部会長(アユタヤ銀行(三菱東京UFJ銀行))と三又裕生経済調査会長(シエトロ・バンコク事務所)による基調講演、菅田道信自動車部会長(タイ国トヨタ自動車)と柴

弘樹電気部会長(東芝アジアパシフィックタイ社)による業界報告があった。後半は、参加者のなかから200名に協力を求め、今後のタイ国の景気や産業動向に関するリアルタイム・アンケートを実施しながら、その結果を踏まえ、酒井宗二会頭(丸紅泰国)をはじめとする7名のパネラーによるパネルディスカッションが行われた。

盤谷日本人商工会議所ニュース

2018年 新年景気討論会開催

2018年 2月7日、2018年新年景気討論会が開催された。前半は2017年の回顧と2018年の展望をテーマに、鱸正明金融保険部会長(アユタヤ銀行(三菱東京UFJ銀行))と三又裕生経済調査会長(シエトロ・バンコク事務所)による基調講演、菅田道信自動車部会長(タイ国トヨタ自動車)と柴

ひねりを加えろ。

真っすぐ遠くへ飛ばすための革新。世界初「ツイストフェース」搭載。

taylormadegolf.jp ©2018 TaylorMade Golf Co., Ltd.